

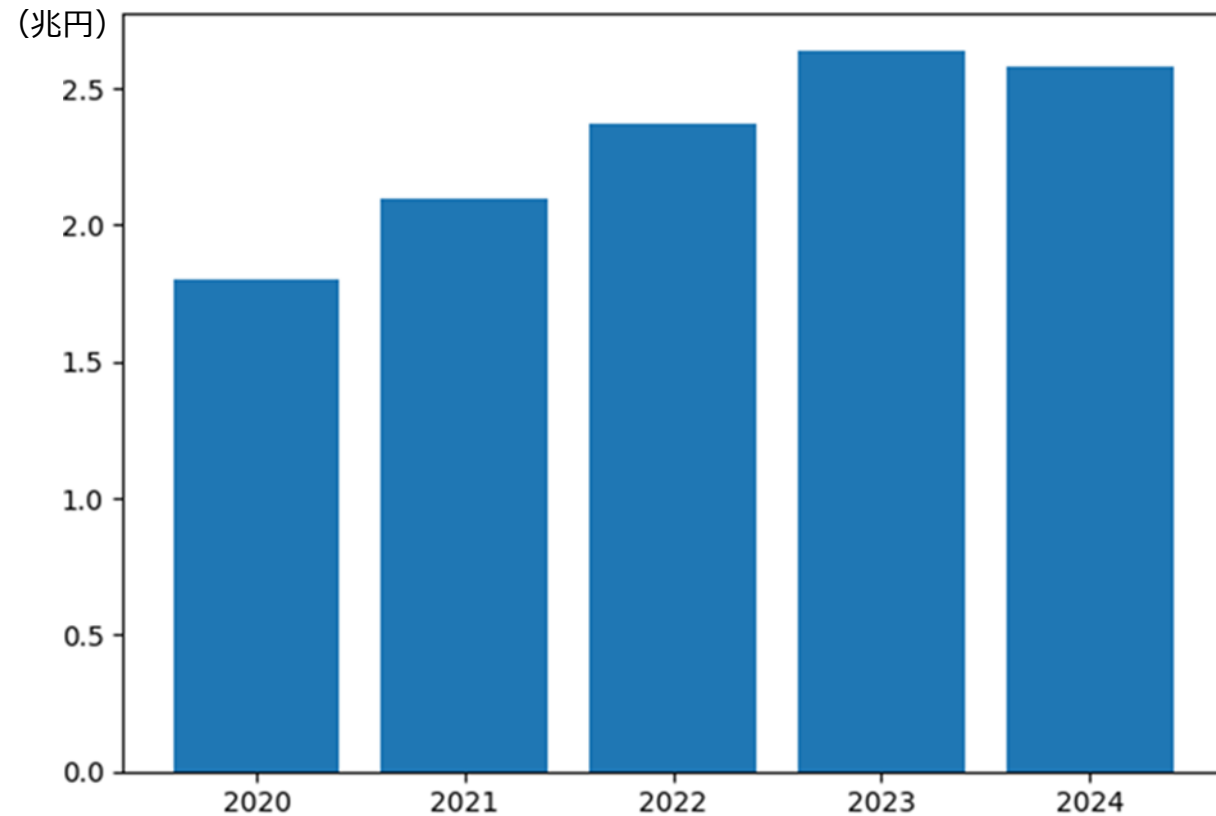
営業代行ご提案

【化粧品メーカー向け】

株式会社アクシアクリエティブ
(簡易版)

市場背景と現状課題

【化粧品市場規模推移】



【背景：トレンド】

	代表的なバズ／話題化商品
2019年	肌ラボ超保湿化粧水など (SNS以前の口コミ名品) (ウィキペディア)
2020年	アネッサUV・ドラコス系 (キャンメイク等)
2021年	オルビス ヘアミルク再注目、プチプラ新作群
2022年	Yunth VC美容液、韓国コスメ人気拡大(Yunth)
2023年	rom&nd系、プチプラバズアイテム
2024年	デパコスTikTok売れ拡大
2025年	アテニア クレンジングオイル、Rosy Rosa等

【背景】

- 化粧品市場は成熟・競争激化
- 卸／ベンダー経由の流通が主流
- 商品力があっても販路拡大が難しい

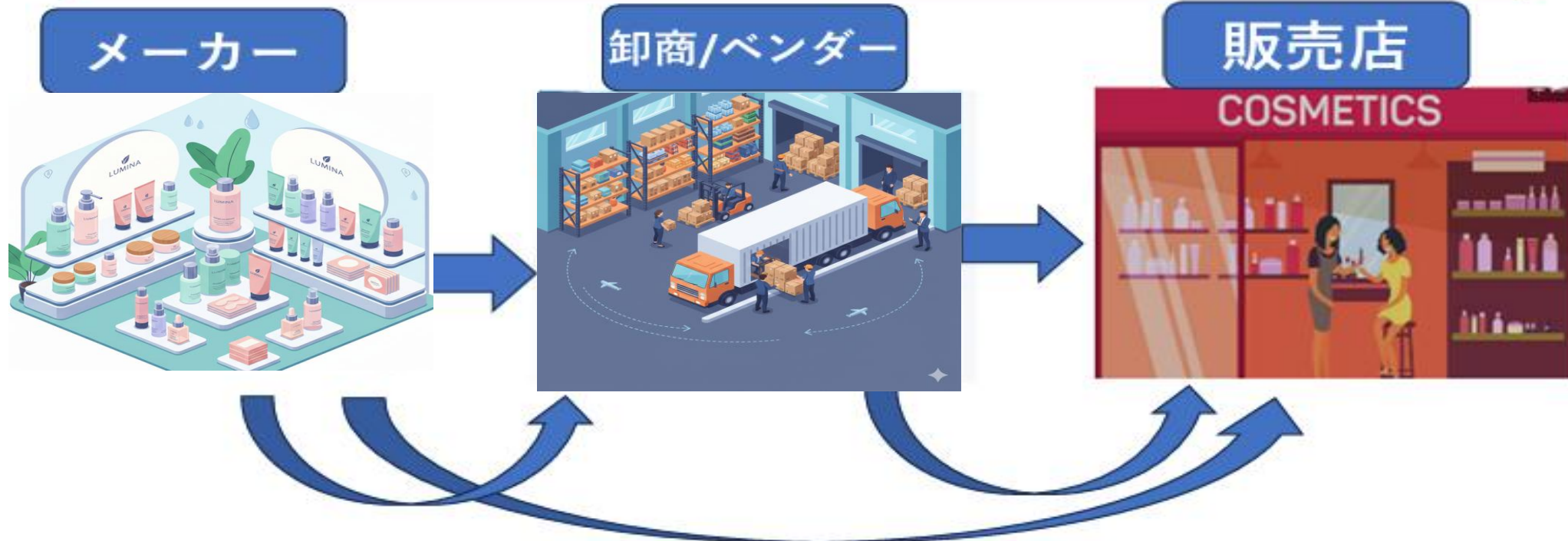
【課題】

- 卸任せで商品提案が弱い
- 販売店での理解不足
- 新規取引先の開拓が進まない



課題解決に向け
ご相談ください。

コンシューマー業界（化粧品）流通形態



メーカーから卸商への商談

* 月1~2回

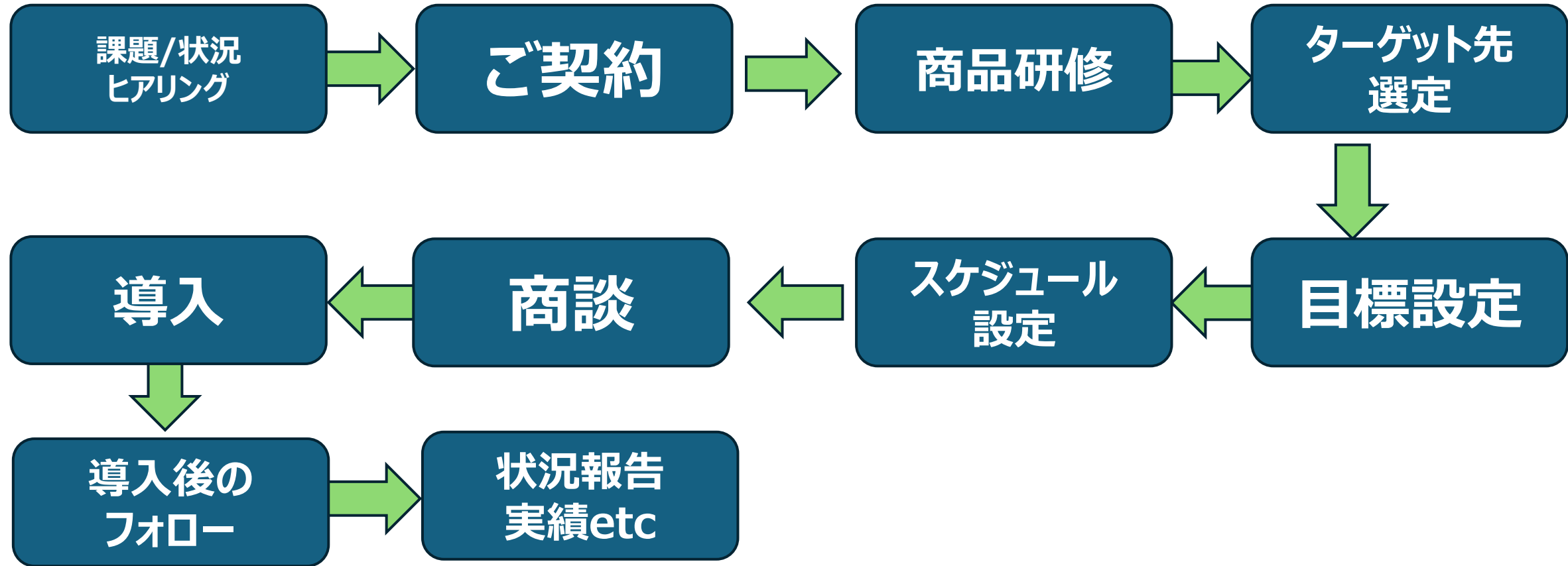
- ・ 新商品の紹介 販売施策 プロモーション
- ・ 実績検証 課題抽出 改善提案

卸商と販売店の商談（メーカー同行商談）

* 毎週商談

- ・ 各メーカーの商品案内 販売施策
- ・ 店舗売場作成 課題抽出 改善提案

実施までの流れについて



営業代行という解決策

営業代行を使うメリット/デメリット

メリット	デメリット
採用・教育不要、すぐ営業開始	社内に営業ノウハウが残りにくい
卸／ベンダー・販売店との既存関係を活用できる	商品理解は事前共有が必須
商談の“入口”を一気に増やせる	代行会社の質に成果が左右される
結果報告	

30年余りの営業経験より
答えを導き出します！

営業経歴

	取扱い商品	詳細
1984年～	単品オーディオ商品 ミニコン シスコン	家電量販店にてオーディオ担当として従事 * 社会人としてのマナーを鍛えられる。
1991年～	カセット/ビデオテープ/DVD フロッピーディスク/デジカメ	法人営業として関西四国エリアを担当 ホームセンターGMS家電量販店の本部担当
2000年～	FILM/インジェット用紙 衛生用品/証明写真機	会社統合による移籍により関西から九州エリアを担当 ディスカウントショップ/ドラッグストア/卸業者を担当
2009年～	化粧品 健康食品	上記兼務しながら新規事業としての化粧品の立上げに携わる 専売卸商を担当し中四国エリアを担当
2012年～	化粧品専任	西日本エリア東日本エリアの専売卸商担当し、各エリアの 導入企業の本部担当として従事